



2010: AVANCES Y NOVEDADES



Cuestión de logística



¡La distancia más corta es una línea recta!

Déjate elevar por el
Montacargas Serie ConVer®



¿Están pensando
en modernizar?



Entrevista: Invertimos en formación, seguridad y tecnología para la mejora constante de la calidad
Pedro Fuillerat, director general de Nacex

Opinión: Entre marcas y distribuidores..., la calidad del servicio
Mar García Ruiz, directora general de Grass Roots en España

Artículo: Controlar un almacén autoportante de 6 pasillos...
Aberle Automation y Griesson - De Beukelaer
Y mucho más...



Dematic Voice+

**Picking por Voz (PbV): Optimiza las operaciones logísticas.
Incrementa la productividad hasta un 100%.**

Creando Soluciones Logísticas en un duro clima competitivo.

Dematic, líder en la integración de soluciones de Picking por Voz en Norteamérica y Asia, está implantando su producto Voice+ en el Mercado Europeo.

Dematic desarrolla sus aplicaciones inteligentes Voice+ para pequeños, medianos y grandes almacenes, desde un picking específico hasta una gran instalación con integración total por voz.

Voice+ expande las posibilidades de la tecnología de voz integrando otras tecnologías punteras para ofrecer soluciones modulares que incrementan exponencialmente la productividad y llevan la tasa de error en el picking a valores muy cercanos a cero.

Si necesita optimizar sus operaciones logísticas actuales, o está planificando una nueva instalación, contacte con nosotros para trabajar juntos **Creando Soluciones Logísticas.**

www.dematic.es
marketing.sem@dematic.com
Tel. +34 91 2057887

Creando Soluciones Logísticas





Esperanza e ilusión para el 2010

Este es el último número de este 2009, que se acaba con grandes incertidumbres para el futuro y un agotamiento titánico para todos los sectores de la economía.

Pero vamos a aprovechar este editorial para animar y desear a las empresas, a las administraciones, a los mercados y al personal laboral para que tengamos un 2010 con el crecimiento económico y la recuperación del empleo que se merece un país que presume de estar entre las primeras potencias mundiales, porque es el sitio que nos corresponde si ponemos todos honestidad y empeño.

Por nuestra convicción, continuaremos invirtiendo en internet modificando la plataforma tecnológica que soporta www.mercadoindustrial.biz, creciendo en lectores y editando cada mes un número

como éste, en el ya consolidado formato en pdf. Pero debido a la concentración de ferias y eventos editaremos cuatro números en papel en vez de los cinco habituales.

Celebramos también con este número el posicionamiento de Mercadoindustrial.biz entre las revistas especializadas en contenidos para la industria, siendo ya una modesta -pero útil- referencia en internet y obteniendo el reconocimiento del mercado, de los lectores y de nuestra competencia.

Aunque se avecina un nuevo modelo económico, nada nos ha de frenar en el empeño en producir mejor, ser más creativos y servir a los mercados. En este sentido queremos demostrar que, como todos, trabajamos para el futuro y que la crisis la combatimos juntos con más fuerza, buscando el sentido del trabajo y creando espacios de ilusión y esperanza. De esta manera nos irá mucho mejor.

Lino Hernández Rué
Lic. Periodismo UAB

Arriba

La inversión en nuevas motorizaciones basadas en alternativas al combustible fósil, ya que darán grandes alegrías al sector del automóvil..

Las fiestas navideñas porque dinamizan el consumo y son un motor.

Las empresas que han ahorrado para hacer frente a los costes previsibles que corresponden a estas fechas.

Abajo

Los sonoros casos de corrupción en lo político y lo social. Crean alarma.

La caída del empleo y la destrucción de tejido empresarial de pequeñas y medianas empresas. Se necesitan decisiones valientes con urgencia.

Los disimulos sobre la solvencia de nuestro sistema financiero. La verdad siempre aflora.

Nos basta con saber el destino *Just tell us where to...*



CARGO
IBERIA

www.iberia-cargo.com

“Invertimos en formación, seguridad y tecnología para la mejora constante de la calidad”



Pedro Fuillerat Armegol, director general de Nacex

¿Cómo encaja la fórmula de la franquicia en el sector logístico y qué aporta al franquiciado su propuesta o modelo de negocio?

Creemos que es un modelo adecuado, ya que nuestros franquiciados reúnen un perfil claramente empresarial, con una marcada capacidad de iniciativa y con conocimiento del sector de la distribución. Si a eso le sumamos la aportación tecnológica y el know how del franquiciador redunda en un incremento de la eficacia y calidad para el cliente.

¿En qué momento Nacex decide apostar por la responsabilidad social corporativa en sus estrategias de empresa?

Nuestras acciones siempre se han enfocado en distintos ámbitos, con entidades para la lucha contra enfermedades, deporte, cultura, y distintas ONGs.

¿Qué objetivos persiguen con esta estrategia de responsabilidad social corporativa y cómo se valora el retorno de estos esfuerzos?

El objetivo es devolver a la sociedad una pequeña parte de nuestro presupuesto en aquellas causas donde vemos que nuestra ayuda puede contribuir a los distintos fines.

¿En qué medida se resiente Nacex de las dificultades económicas

actuales y cómo espera, si es así, superarlas?

A pesar de que en el primer semestre de este año nuestro volumen de expediciones ha decrecido un 7,1%, si lo comparamos con el promedio del sector no sería un mal resultado. Esto significa que hemos mantenido nuestra cartera de clientes y esperamos para el primer cuatrimestre de 2010 que la demanda se estabilice y que a partir de ahí inicie una lenta recuperación.

¿Qué novedades prepara ahora Nacex para crecer en los próximos años?

En general, vamos a ofrecer más ventajas y valores añadidos sin incrementar los precios este próximo 2010.

La última novedad es el servicio 12Horas que presentamos el día 20 de noviembre en Madrid, en el marco de nuestra XV convención nacional.

Se trata de un servicio exclusivo con el que ahora los clientes reciben su mercancía una hora antes de lo establecido anteriormente con el servicio Nacex 13Horas, sin coste añadido alguno. Este es un ejemplo de lo que en Nacex entendemos como “flexibilizar la oferta con el fin de ajustarse al máximo a las necesidades de los clientes”, y seguiremos invirtiendo en formación, seguridad y tecnología para la mejora constante de la calidad que es nuestro objetivo desde la aparición de nuestra marca en el mercado.



“Esperamos para el primer cuatrimestre de 2010 que la demanda se estabilice y que a partir de ahí inicie una lenta recuperación”

Hitos

Para Pedro Fuillerat, director general de Nacex, estos son algunos de los hitos clave en la trayectoria de la empresa:

En 1995, Nacex inicia su actividad en el segmento del courier español con 110 franquicias y 8 plataformas de enlaces.

-1996 Implantación de un sistema informático propio, permitiendo controlar los envíos de forma eficaz e individualizada con prealerta en todos los servicios.

-1998 Obtención del certificado de calidad ISO 9002 para todas las franquicias.

-1999 Automatización de la Plataforma del Prat (Barcelona) con sistema de clasificación y capacidad de 7.200 paquetes/hora.

-2001 Se pone en marcha el Servicio Euronacex (Servicio terrestre de paquetería y documentación puerta a puerta con Europa).

-2002 Nacex pasa a formar parte de Grupo Logista

-2003 Instalación de un sistema de gestión de flotas con Tecnología GPS.

-2004 Inauguración de la Plataforma de L'Hospitalet de Llobregat (Barcelona), permitiendo clasificar 10.800 paquetes/hora.

-Lanzamiento del Servicio Portugal Urgente 19:00h y de los Servicios E-Alerta y Prealerta.



¿Están pensando en modernizar?

- Integración de sistema de gestión de energía
- Substitución de técnicas anticuadas
- Incremento y/o aseguramiento de la disponibilidad
- Reducción del coste de mantenimiento
- Mejora de la rentabilidad así como incremento de la productividad
- Mejora del flujo de materiales, del sistema de gestión de almacén y de la organización

¡Hasta un
20%
en ahorro de
energía!

Hitos

- 2005 Solicitud de recogida de Servicios vía Internet.
- 2006 Apertura de 25 delegaciones en Portugal, alcanzando un total de 300 delegaciones
- 2007 Se equipa con nuevas terminales PDA a los mensajeros, siguiendo la estrategia de inversión tecnológica.
- 2008 Inauguración de las plataformas de Madrid, Granada, Tarragona y Gerona .

Se pone en marcha el servicio NacexNet, que permite a los clientes documentar sus envíos, solicitar servicios complementarios, obtener una trazabilidad completa e informes estadísticos de sus expediciones desde la página Web en tiempo real.

Se lleva a cabo la implantación total de la aplicación de negocio DIANA, una base de datos única y centralizada.



Suscríbase Gratis

Apúntese a nuestro club de lectores
5.000 empresas ya reciben la edición digital

Si desea recibir un aviso cada vez que editemos un nuevo número debe enviar un correo electrónico a:

info@mercadoindustrial.biz

Si desea recibir gratuitamente las ediciones pares que se editan en papel, deberá añadir la dirección de envío completa. (Sólo se distribuye en España)



SIL2010

BARCELONA

La cita anual de la Logística

12º Salón Internacional de la Logística y de la Manutención



Del 25 al 28 de Mayo

Recinto de Gran Vía de Fira de Barcelona

Barcelona - España

Organizado por: **elCONSORCI**
barcelona

Patrocinadores Principales SIL2009

renfe
Mercancías

CORREOS

Generalitat de Catalunya

abertis

GOBIERNO NACIONAL

Patrocinadores SIL2009



www.silbcn.com

Tel. +34 932 638 150 sil@el-consorci.com

El SIL 2010 sectoriza aún más su oferta

SIL2010
BARCELONA

El Salón Internacional de la Logística y de la Manutención (SIL), que se celebrará del 25 al 28 de mayo de 2010 en el recinto ferial de Gran Vía de Fira de Barcelona, presentará una oferta mucho más sectorizada en su duodécima edición. Los sectores del packaging, el transporte por carretera y las nuevas tecnologías contarán con un área propia para sectorizar aún más la oferta del SIL 2010. De hecho, estos tres sectores siempre han estado presentes dentro del Salón Internacional de la Logística y de la Manutención aunque en la presente edición se les quiere dotar de mayor protagonismo, sumándose, a su vez, a las áreas ya existentes dentro del SIL: sistemas de transporte, logística, infraestructuras e inmobiliaria; almacenaje, equipamientos y manutención; y telemática, e-business y telecomunicaciones.

www.silbcn.com

Pevafersa América fabricará paneles solares en Puerto Rico

Pevafersa América, filial de la empresa española líder en fabricación e instalación de paneles solares, ha creado una sociedad -de la que controla el 45%- para comenzar su producción en Puerto Rico. Esta iniciativa surge una vez que ha finalizado el monopolio ejercido por la Autoridad de Energía Eléctrica (AEE) en materia de producción energética en la Isla. Además, el proyecto se podrá beneficiar de los incentivos articulados por la Administración Obama y el Gobierno local para potenciar el desarrollo de las inversiones en energía 'verde'.



La empresa comenzará sus operaciones a partir del próximo mes de diciembre. Su producción no está dirigida al mercado residencial, sino que se destinará al sector empresarial. Las previsiones del grupo pasan por fabricar cerca de 100.000 paneles fotovoltaicos al año, que serán exportados a EEUU y Canadá.

www.pevafersa.com

www.icex.es

Las compactadoras para el reciclaje, una buena inversión

La compañía Ism Servicios Logísticos, comercializa y distribuye la prensa compactadora B3 como opción de equipamiento de baja inversión para la compactación de cartón y plásticos. La B3 es una de las prensas de embalar más pequeñas de la gama. Con una base de sólo 720 x 820 mm y una conexión de 230 V, es fácil de colocar. Para garantizar que la cámara no se sobrecarga, la B3 está equipada con un indicador completo que parpadea cuando la prensa está llena, y la plancha de prensado permanece abajo.

www.ismcontenedores.com

Importante acuerdo entre DB Schenker y Systagenix

El operador logístico global DB Schenker ha conseguido un contrato por 3 años para desarrollar y operar la red de distribución europea de Systagenix. Este nuevo concepto de distribución permitirá a Systagenix realizar entregas rápidas y económicas a todos sus clientes en Europa. Tras la adquisición de la División de Cuidado de Heridas de la filial de Johnson & Johnson, Ethicon Inc., Systagenix Wound Management pondrá en marcha su propia red global de distribución.

Para Systagenix, la creación de la mejor red de distribución es un objetivo principal, en aras de convertirse en una de las primeras compañías de cuidado de heridas en todo el mundo. Además de la amplia gama de productos modernos e internacionalmente reconocidos, los clientes recibirán un servicio de calidad por parte de Systagenix.

Con aproximadamente 700 empleados en todo el mundo y una planta de producción en Gargrave, en el Norte de Yorkshire (Reino Unido), los productos de Systagenix se comercializan en más de 100 países. DB Schenker dará soporte a Systagenix y gestionará sus actividades logísticas a nivel europeo, incluyendo la entrega a sus clientes finales en Europa, desde sus instalaciones en Gargrave, Girona y Praga. Girona y Praga actuarán como centros de distribución regionales para el Sur y el Centro de Europa respectivamente, mientras que al resto de clientes europeos se les servirá directamente desde Gargrave.

DB Schenker fue elegida entre un gran número de compañías 3PL por su servicio de calidad y su gran experiencia a la hora de manejar adecuadamente productos médicos. Asimismo, su capacidad por ofrecer un enfoque europeo completo y económico, cubriendo los servicios de grupaje y cargas completas, centros regionales de fulfillment y la distribución de paquetes a través de toda Europa, resultaron razones fundamentales para resultar ganadora de este contrato por 3 años.

Gracias a este servicio, Systagenix podrá asumir las entregas a sus clientes por toda Europa, en un plazo de 48 horas tras la recepción del pedido. Los centros regionales de fulfillment se repondrán semanalmente desde Gargrave, bajo un control central de inventarios que permita que los inventarios europeos globales sean equilibrados y se mantengan en un nivel mínimo. El transporte entre estas plazas será también operado por DB Schenker.

www.schenker.es



“En la batalla entre marcas y distribuidores hay otro protagonista determinante: la calidad del servicio”



Mar García Ruiz, directora general de Grass Roots en España

Según datos hechos públicos por el indicador de confianza del consumidor del Instituto de Crédito Oficial (ICO) sobre octubre de 2009 se ha producido un aumento de las expectativas de consumo del hogar respecto al mismo mes del año pasado, lo que indica cierto optimismo por parte de los consumidores españoles. Además, un estudio de la consultora TNS muestra que 3 de cada 10 consumidores han elevado en un 10% su gasto respecto al 2008. Ambos datos indican que, a pesar de que el optimismo va volviendo a los consumidores españoles, todavía hay una fuerte tendencia al ahorro y a mantener cierta cautela.

Precisamente, como consecuencia de ésta se está produciendo un aumento de consumo de marcas blancas y un incremento de promociones de las firmas tradicionales por conservar su lugar y prestigio en el mercado. En la encarnizada lucha por atraer la atención del consumidor ambos se centran en hacerse con el mayor número de clientes posibles en el caso de los distribuidores y en fidelizarlos en el caso de las marcas tradicionales.

Sin embargo, hay un tercer protagonista en la lucha por atraer clientes. Para Mar García Ruiz, directora general de Grass Roots, multinacio-

nal británica encargada de mejorar los resultados empresariales de sus clientes, “hay que tener en cuenta que las personas no se mueven sólo por el precio o por su fidelidad a la marca. La calidad del servicio y la atención al cliente son dos aspectos fundamentales a la hora de seleccionar un establecimiento de referencia”.

Por este motivo, que cadenas de supermercados de menor magnitud o comercios tradicionales mantengan marcas capaces de fidelizar a clientes, además de formar a su personal y proveer una excelente atención al cliente - siendo competitivos en precio - “puede acabar siendo una baza crucial con la que pueden ofrecer una ventaja competitiva respecto a sus competidores en tiempos tan difíciles como los actuales” afirma.



“Las personas no se mueven sólo por el precio o por su fidelidad a la marca”

Grass Roots pertenece a WPP, grupo multinacional de empresas de marketing y comunicación. En España se estableció la sucursal en el año 2001, y actualmente cuenta con 30 personas en plantilla.

www.grgspain.com



¡La distancia más corta es una línea recta!

Déjate elevar por el **Montacargas Serie ConVer®**

Sistema único por su concepto de fabricación modular y estructura autoportante.

- Transporte de cargas hasta 2000kgs
- Diseño compacto y estable
- Estructura autoportante
- Sistema modular
- Montaje rápido y sencillo libre de soldadura

Distribuidor para España y Portugal

Aberle Automatización España S.L.
Pol. Ind. Molí de la Bastida, C/Pagesia 22-24, 08191 Rubí (Barcelona)
Tel.: +34 933 967 809 Fax: +34 935 886 113



GEBHARDT
Goods Lifts



Always on the move

100% Made in Germany

Controlar una almacén autoportante de 6 pasillos con zona previa y sistemas de control para transelevadores

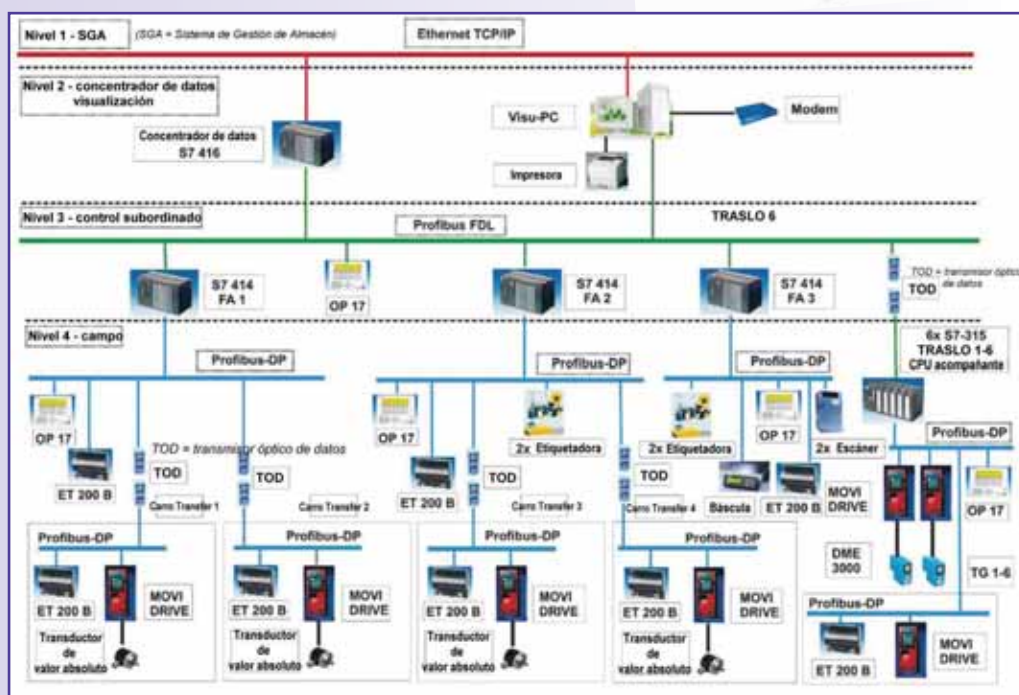


El proyecto

La conocida empresa del sector de alimentación Griesson – De Beukelaer, que ya tenía fábricas en Polch (cerca de Koblenz), Kempen y Ravensburg, decidió construir otra planta en Kahla (cerca de Jena, Alemania) con planta de producción y almacén autoportante.

En esta planta de Kahla se tenía que construir un almacén autoportante completamente automatizado de 6 pasillos y con zona previa de almacén. La completa técnica de sistemas fue alojada en un edificio de nueva construcción. La técnica de automatización formaba parte integral de la solución de sistema, además del sistema de HOST, del ordenador de gestión de almacén y del ordenador del flujo de material.

Aberle Automation recibió el encargo de suministrar, bajo la dirección de Stöcklin-SIEMAG, los sistemas de control del equipo de manutención, la visualización de la instalación así como los sistemas de control de los transelevadores. Para no entorpecer la producción se realizaron los trabajos en varias fases.



Los componentes integrados

Todo el sistema de automatización fue equipado con autómatas programables SIMATIC-S7. Mientras que se equiparon los controles estacionarios de los distintos grupos del sistema de transporte con SIMATIC S7-400 se optó, en el caso de los controles acompañantes de los transelevadores, por SIMATIC S7-300.

Para la comunicación con el ordenador de gestión de almacén se ha utilizado el protocolo estandarizado Ethernet TCP/IP.

Todos los controles de los grupos están conectados con el concentrador de datos (SIMATIC S7-400) a través de la red Profibus-FDL.

Los equipos de accionamiento de los transelevadores así como de los carros de traslación que forman parte

del sistema de manutención fueron equipados con reguladores de accionamiento inteligentes.

El sistema de visualización basado en WINDOWS-NT® tiene acceso a todos los controles de grupos subordinados a través de la red y ofrece, mediante modem, los servicios de diagnóstico remoto.



Transelevador con horquilla telescópica



Transportador vertical con puesto de preparación de palets y retractiladora

Las ventajas de la solución

Esta solución de sistema con su estructura jerárquica se compone, en lo esencial, del concentrador de datos, de cuatro amplios sistemas de control de grupos para el sistema de manutención y de seis sistemas de control autónomos para los transelevadores.

El concentrador de datos permite la puesta en servicio totalmente independiente del completo nivel de automatización. De esta manera fue posible realizar, de acuerdo con las planificaciones, la conexión con el ordenador de gestión de almacén de estructura redundante.

También se crearon redundancias parciales de determinados componentes del sistema. Además de facilitar un procedimiento seguro para el intercambio de datos con el



Almacén autoportante, desalmacenamiento con dos carros de traslado dobles

ordenador de gestión de almacén, tras un fallo de acoplamiento se guardan todos los sucesos en memoria temporal para transmitirlos al sistema central de mando (ordenador de gestión de almacén) tras su rearme.

Su estructura jerárquica y el concepto de emergencia bien pensado confieren a la instalación un elevado grado de disponibilidad.

El procedimiento establecido para el manejo de situaciones excepcionales permite que la instalación siga trabajando incluso si fallase el ordenador de gestión de almacén. El modo de funcionamiento semiautomático integrado para la visualización de la instalación permite introducir en el programa órdenes individuales.

El procedimiento aplicado para el intercambio de datos con el ordenador de gestión de almacén da las máximas garantías para que no se pierdan datos, incluso en condiciones extremas.

www.griesson-debeukelaer.de
www.aberle-automation.com/es



Polígono Industrial La Pedrosa s/n
 08783 Masquefa (Barcelona)
 Tel.: 93 772 76 70 Fax.: 93 772 85 09
ism@ismcontenedores.com
www.ismcontenedores.com

ToolsGroup: novedades y productos para el 2010

Entre ellas, destaca el lanzamiento de la nueva versión 7.0.0 de su producto estrella Service Optimizer 99+ (SO99+), prevista para enero-febrero de 2010. La compañía también presentó sus nuevos desarrollos "adds-ons", añadidos funcionales al programa.

El director general de ToolsGroup, José Presencia, presentó los objetivos de la compañía para 2010, entre los que se encuentran focalizar a la empresa en países como Alemania o Países Nórdicos. En estos momentos, la compañía cuenta con una presencia activa en España, Italia, Inglaterra y Francia. En Latinoamérica, destacó a México, como "un país que está funcionando bien", seguidos de Brasil, Perú y Colombia, "donde también vamos a estar presentes". En cuanto a sectores, la empresa se introducirá en el sector MRO (Maintenance, Repair & Overhaul), es

decir, el sector de piezas de recambios de equipo.

Para finalizar, hizo un balance del año 2009 "empezamos el año con una visión muy negra. En 2008 tuvimos un frenazo terrible. Cuando la crisis comenzó a asomar, el mercado se asustó. A partir de marzo-abril, las empresas se han recolocado y han comenzado a hacer movimientos en temas productivos. Y en este sentido, nuestra empresa ayuda a la cuenta de resultados de muchas compañías. Por eso, vamos a cerrar bien el ejercicio. Nuestros productos están siendo muy apreciados en este momento, porque ayudan en algo que la empresa necesitaba mucho".

www.toolsgroup.com



Premo presenta sus nuevos filtros de salida senoidales

La nueva familia FS está especialmente indicada para instalaciones con variadores de frecuencia donde se requieran señales de salida totalmente senoidales y donde la onda cuadrada de salida del variador (PWM) no es adecuada.

Esta conexión se realiza mediante bornas de seguridad en los modelos de hasta 150 Amps y mediante pletina de cobre para los modelos superiores.



www.grupopremo.com



General de Recambios, S.L.

Desde 1983

Desde el año 1983 nuestra empresa se dedica, fundamentalmente, a la venta de Recambios para Carretillas Elevadoras.

- Incluimos Recambios para CUALQUIER MARCA DEL MERCADO
- Reparación de Motores Hidráulicos y Eléctricos.
- Fabricación de cualquier pieza según muestra.
- Venta de Implementos:

- * Faros Destellantes
- * Asientos
- * Alarmas marcha atrás (SEGÚN DECRETO)
- * Cinturones de Seguridad (SEGÚN DECRETO)

- Reparación total de Carretillas .
- Recambios para Dumper, Barredoras ...



Teléfono: 00 34 93 311 37 50 / 93 311 38 61 / 93 311 37 47
Fax: 00 34 93 346 08 69

E-Mail: recambios@generalrecambios.com

Web: www.generalrecambios.com

CIMalats 106 - 08030 BARCELONA (ESPAÑA)



LOGITRANS

SALÓN DE LA LOGÍSTICA Y EL TRANSPORTE DE MADRID

OPERADORES LOGÍSTICOS • INFRAESTRUCTURAS • INTERMODALIDAD • COMERCIO INTERNACIONAL
• TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN • NUEVOS MERCADOS • LOGÍSTICA INVERSA •
CADENA DE SUMINISTRO VERDE • INTRALOGÍSTICA • GESTIÓN DE ALMACENES • ENVASE Y EMBALAJE

Visión de futuro: oportunidad del cambio

21-23 | Abril | 2010

Promueve y organiza:

Planner  Reed



www.logitransonline.com

Más información: Tel.: 91 781 42 14 • E-mail: comercial@gplanner.com



El XXI Congreso Internacional de Conaif e InstalMAT, juntos en 2010

El Salón Integral de Materiales para Instalaciones, InstalMAT, y el Congreso Internacional de CONAIF para las Instalaciones y la Energía unen esfuerzos y celebrarán conjuntamente su próxima edición, que tendrá lugar del 12 al 15 de mayo de 2010 en el recinto ferial de Gran Vía de Fira de Barcelona. La unión de estos dos grandes eventos supone la creación de la mayor plataforma del ámbito de las instalaciones en España. También representa un nuevo avance, al constituir un gran punto de encuentro de los profesionales de las instalaciones, que englobará una oferta expositiva integral y el mayor foro de debate y reflexión sobre los temas que marcarán el futuro de las instalaciones.

www.conaif.es

www.instalmat.es

Holzma, premiada como Mejor Empresa del Grupo Homag

Todas las empresas del grupo y numerosas filiales de ventas compiten por este premio anual. Siempre es el rendimiento del año anterior lo que se toma en consideración. Esto se determina sobre la base de las cifras de funcionamiento especificados según lo cual cada empresa del Grupo es continuamente evaluada. Estas cifras incluyen un crecimiento medio, el compromiso de capital, la productividad, la satisfacción del cliente, el conocimiento de los empleados y mucho más.

Por quinta vez consecutiva, Holzma ha ganado el primer premio como Mejor Empresa del Grupo Homag.

www.homag-group.com



De izquierda a derecha, Walter Visel y Eckhard Horner-Marass

Alfaland Sistemas muestra las mejores prácticas de SGA

La División de Sistemas del Grupo Alfaland, proveedor de soluciones globales para la cadena de suministro, organizó junto a Lógica (Organización Empresarial de Operadores Logísticos) una jornada para mostrar a empresarios del sector las ventajas de contar con las mejores soluciones SGA (Software de Gestión de Almacenes).

Alfaland expuso ante profesionales del sector logístico las ventajas que ofrece en las soluciones implantadas con los desarrollos de su socio RedPrairie. La jornada se completó con la experiencia del operador logístico UTi, que decidió apostar hace años por las soluciones de Alfaland Sistemas.

La jornada, que se desarrolló el 3 de noviembre en las oficinas centrales de Lógica en Madrid.

www.alfaland.es



Crucigrama

Horizontales

1) Lugares desde los cuales se dirigen los oradores a su auditorio. 2) Siglas de una compañía aérea americana. Al revés, afirmación. Pronombre personal. 3) Lisos. Símbolo del radio de la circunferencia. 4) Al revés, nota musical. Oeste. Utilice. 5) Arañadas. 6) En plural, árbol de la familia de las Salicáceas. 7) Preposición. Diminutivo de Ulrich. Al revés, conjunción copulativa. 8) Picador de toros.

Verticales

1) Disimular. Protocolo informático que permite identificar cada dispositivo. 2) Lijas. 3) La décima letra del alfabeto español. Al revés, planta medicinal de la familia de las Simarubáceas. 4) Anteojo con lunetas para ambos ojos. 5) Función. Al revés, palabra se usa para nombrar a una persona nacida en Nicaragua. 6) Norte. Me esforcé. Este. 7) Contracción gramatical. Al revés, carcajadas. 8) Entes. Adverbio de negación.

	1	2	3	4	5	6	7	8
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								

	1	2	3	4	5	6	7	8
1	A	S		C	A	P	A	R
2		I	M	A	G	I	N	A
3	O	S	A	D	A		I	M
4	L	A	N		F	A	M	A
5	E		A	C	A	S	O	
6	O	S	C	U	R	O		T
7	S	E	O	R		I	B	I
8	A	T	R	A	E	D	L	O

Solución al crucigrama del número anterior

Edita: Netchallenge Consulting S.L.

C/ Puig i Cadafalch nº 11, 3º-2ª 08035 Barcelona Tel 93 531 18 55 Fax 93 428 19 73

Director Editor: Lino Hernández Director Técnico: Carmelo Pérez

Redacción: redaccion@mercadoindustrial.biz

Administración y publicidad: info@mercadoindustrial.biz

D.L. Internet B-20885-2006 D.L. Papel B-54358-2006

ISSN 1886-2330 ISSN 1887-5610

Difusión internet: Promedio de 3.000 descargas por número. Tirada en papel 3.000 ejemplares



Cuestión de logística

Schenker España, S.A.
Avda. Fuentemar, 7
28820 Coslada (Madrid)
Tel. +34 91 660 54 00
Fax +34 91 673 31 13
central.spain@schenker.com
www.schenker.es

Día a día DB Schenker garantiza que todos sus envíos lleguen al destino que les corresponde.

Como uno de los primeros proveedores de logística integral en el mundo, nuestros

91.000 empleados se encargan de agrupar, procesar, embalar, realizar las gestiones aduaneras y transportar las mercancías al lugar preciso en el tiempo preciso.

Esto es logística. Es nuestro negocio.

**EN ESTOS TIEMPOS
EL QUE NO CORRE,
VUELA. POR ESO
AHORA, Y POR
EL MISMO PRECIO,
NACEX LLEGA UNA
HORA ANTES.**



Hoy en día, nada es tan importante como innovar y ser eficaz. Por eso, NACEX renueva su compromiso con sus clientes y pone en marcha EXPRES 12H. Un nuevo servicio que mejora su antecesor, EXPRES 13H, adelantando en una hora la entrega de sus envíos y manteniendo el precio de siempre. Porque en NACEX creemos que la eficacia se demuestra innovando.



NACEX
Servicio Expres

www.nacex.com



900 100 000